อภิชัย เรืองศิริปิยะกุล

# E-Commerce
## ฉบับเถ้าแก่ดอตคอม (ตอน 1)

***กลยุทธเด็ด ๆ ในการสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตฉบับเถ้าแก่ทำเอง***

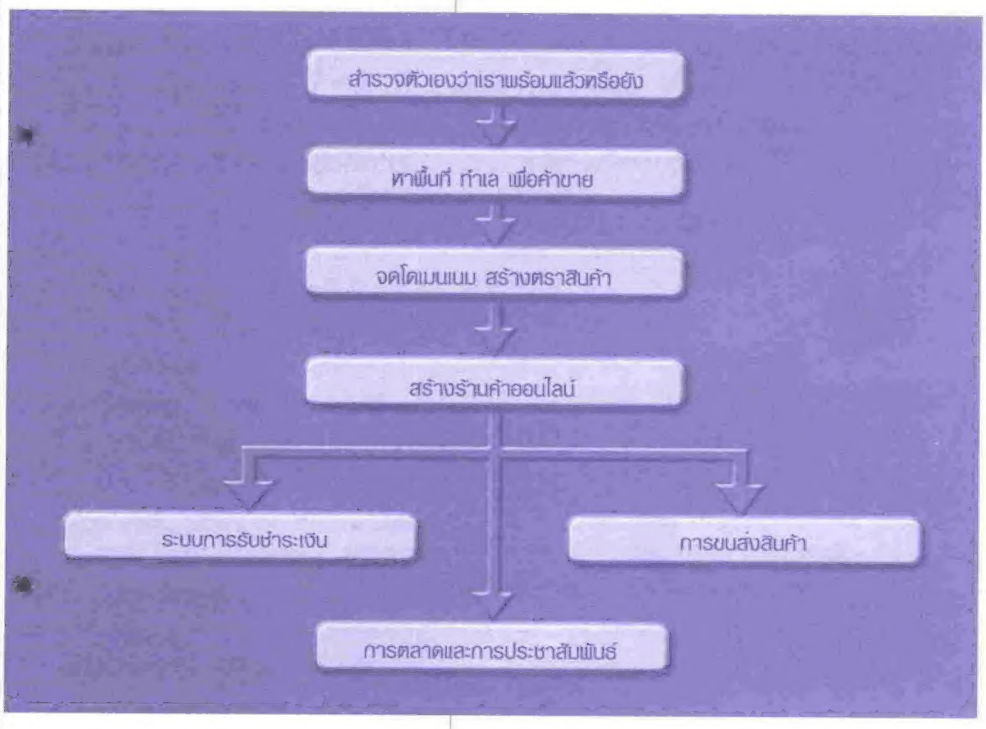
อีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) หรือพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ นับเป็นเรื่องราวที่มีคนกล่าวถึงกันมากในปัจจุบัน เนื่องจากการเติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดดของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในบ้านเรา จากกระแสของอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) ได้แผ่ขยายมาใกล้ ๆ ตัวของเรา แสดงให้เห็นถึงการขยายตัวของการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต ซึ่งไม่ได้เป็นสถานที่เฉพาะธุรกิจขนาดใหญ่เท่านั้น แต่ยังหมายถึงโอกาสในการทำธุรกิจของธุรกิจขนาดเล็กหรือที่เรียกกันติดปากว่า SMEs หรือแม้แต่บุคคลเพียงคนเดียวก็สามารถทำธุรกิจได้ เป็นผลให้องค์การและบุคคลจำนวนมากให้ความสนใจและจับตามองอนาคตของอีคอมเมิร์ซว่าเป็นอย่างไร และอนาคตของอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) จะเป็นเช่นไร การเข้ามาของอินเทอร์เน็ตซึ่งบุคคลทั่วไปใช้เป็นแหล่งค้นหาข้อมูล ใช้ในการติดต่อสื่อสาร ตลอดจนเป็นแหล่งที่ขายสินค้าและบริการ ที่มีความเชื่อถือได้ และเมื่อปริมาณของการใช้งานอินเทอร์เน็ตและการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตมีมากขึ้น ยิ่งทำให้บริษัท องค์การ ตลอดจนบุคคลทั่วไป ถูกแรงผลักดันจากบุคคลรอบข้าง ไม่ว่าลูกค้าหรือคู่แข่งให้เข้าไปในระบบการค้าออนไลน์อย่างไม่รู้ตัว แม้ในบางครั้งองค์การหรือบุคคลนั้นๆ ยังไม่พร้อมที่จะเข้าไปในระบบอินเทอร์เน็ต ทำให้เราต้องกลับมาคิดกันแล้วว่า วันนี้! เราพร้อมที่จะเข้าไปทำธุรกิจในระบบอินเทอร์เน็ตแล้วหรือยัง ถ้ายังไม่พร้อมแสดงว่าเราพร้อมที่จะเลิกกิจการของเราเป็นแน่

ในที่นี้ ผู้เขียนจะขอกล่าวถึงการเข้ามาทำธุรกิจของกิจการขนาดเล็ก และบุคคลธรรมอย่างเรา ๆ ท่าน ๆ ส่วนกิจการขนาดใหญ่คงไม่กล่าวถึง เนื่องจากองค์การเหล่านั้นมีทั้งเงินทุน บุคลากร ตลอดจนโนฮาวต่าง ๆ มากมาย

เราไม่ต้องไปห่วงเขาหรอกนะครับ เรามาห่วงตัวเองกันดีกว่านะครับ ว่าเราจะทำอย่างไร จึงจะสามารถเข้าไปทำมาหากินในระบบอินเทอร์เน็ตได้ และด้วยเงินทุนอันน้อยนิดของเรา

## ขั้นตอนการสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ต

ก่อนที่เราจะทำการสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ต เรามาดูขั้นตอนการสร้างร้านบนอินเทอร์เน็ตก่อนนะครับว่ามีขั้นตอนเป็นอย่างไร เราควรเริ่มจากจุดไหน และมีการพัฒนาร้านค้าของเราไปในทิศทางใด




จากขั้นตอนต่าง ๆ ที่ผู้เขียนมองว่ากระบวนการลำดับการสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตที่ ผู้เขียนนำเสนออยู่นี้ จะช่วยให้สามารถสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตด้วยตัวของคุณเอง และพัฒนาร้านค้าให้เจริญก้าวหน้าต่อไป และถึงจุดนี้ผู้อ่านพร้อมที่จะเริ่มต้นแล้วหรือยัง

## การเตรียมตัวก่อนสร้างร้านบนอินเทอร์เน็ต

ก่อนที่เราจะทำอะไรนั้น เราจำเป็นที่จะต้องสำรวจดูตัวเองก่อนว่าตัวเราจริง ๆ นั้นเป็นอย่างไร มีคุณสมบัติพื้นฐานในเรื่องเรื่องนั้นหรือเปล่า แต่อย่าคิดเข้าข้างตัวเองนะครับ คิดอย่างนี้อันตรายครับการทำการค้าแบบปกติและแบบออนไลน์นั้น ในมุมมองของผู้เขียนมันไม่แตกต่างกันสักเท่าไร แต่มันแตกต่างตรงที่ "เทคนิคและความเร็ว" ซึ่งเจ้าความเร็วนี้เป็นตัวชี้ชะตาธุรกิจของคุณได้เลยในโลกไซเบอร์แห่งนี้

เรามาเริ่มสำรวจตัวเราเองกันนะครับว่าเราพร้อมที่จะสร้างร้านค้าหรืออาณาจักรอันยิ่งใหญ่ของเราแล้วหรือยัง

1. เมื่อคุณจะเข้ามาในโลกของอินเทอร์เน็ตนั้นคุณจำเป็นที่จะต้องมีเครื่องคอมพิวเตอร์, โมเด็ม, Account อินเทอร์เน็ทของ ISP ที่คุณชื่นชอบ แต่ถ้าคุณไม่มีคุณสามารถหาใช้อินเทอร์ได้ตามอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ ที่มีอยู่มากมายในทุกพื้นที่ใกล้บ้านคุณ แล้วคุณก็จะสามารถเข้าไปในโลกที่ไร้พรมแดน เป็นโลกใบใหม่ที่มีการแข่งขันทางการค้าที่เสรีจริง ๆ โลกใบนี้กำลังรอคุณอยู่ครับ

2. ควรมีพื้นฐานการใช้อินเทอร์เน็ต เพราะคุณจะได้เข้าโน้น ออกนี้ ไปสำรวจตลาด แอบดูคู่แข่งของคุณว่าเขากำลังทำอะไรอยู่ และที่สำคัญก็คือ เมื่อคุณมีร้านค้าเป็นของตนเองคุณก็จะได้ทำการตรวจสอบระบบ ดูคำสั่งซื้อสินค้า ตลอดจนการพบปะพูดคุยกับลูกค้าในอนาคตของคุณ ที่กล่าวมานั้นไม่จำเป็นที่จะต้องมีความรู้ถึงขั้นเป็นผู้เชี่ยวชาญนะครับ แค่มีความรู้ระดับผู้ใช้อย่างเรา ๆ ก็พอครับ

3. ต้องรู้จักใช้เครื่องมือทางอินเทอร์เน็ต เช่น อีเมล์ เพราะอีเมล์มีความสำคัญกับการค้าของคุณ เพราะจะได้ส่งจดหมายข่าวเกี่ยวกับสินค้า บริการ ตอบปัญหาหรือการเสนอส่วนลดต่างๆ ของร้านค้าของคุณแก่สมาชิกหรือผู้สนใจต่าง ๆ เพื่อที่จะได้ทราบถึงความเคลื่อนไหวของร้านค้าของคุณ

4. มีเป้าหมายที่มั่นคงและชัดเจน ครับ เมื่อเราตัดสินใจว่าจะสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตแล้วเราควรว่าเป้าหมายในอนาคตเอาไว้ ซึ่งเป็นเป้าหมายที่หนักแน่นและเปลี่ยมด้วยความมั่นคงและความตั้งใจจริง ไม่ใช่วันนี้คิด พรุ่งนี้หยุด ทำหยุดทำหยุด อย่างนี้ไม่เอานะครับ

5. กำหนดสินค้าของคุณ อย่าหันมาถามผมนะครับว่าขายอะไรดี ผมว่าคุณนั้นแหละรู้ดีกว่าผม ผมได้แนะนำแล้วครับว่าคุณควรจะขายสินค้าที่คุณมีความชำนาญและมีความเข้าใจในสินค้าตัวนั้น และยิ่งคุณมีร้านค้าอยู่ก่อนแล้วนำสินค้าของคุณขึ้นขายได้เลยครับ

6. การสำรวจตลาด เป็นขั้นต่อไปครับ ว่าสินค้าที่คุณตัดสินใจจะขายบนอินเทอร์เน็ตนั้นมีใครทำการขายอยู่บ้าง ราคาเท่าใด มีการตลาดอย่างใด คู่แข่งคือใคร และข้อมูลอื่น ๆ ที่คุณอยากจะทราบการทำการสำรวจก็สามารถทำได้โดยการใช้เครื่องมือค้นหา (Search engine) ในการค้นหาข้อมูลที่มีอยู่มากมาย

7. คุณต้องกำหนดลูกค้าไว้ในใจ ว่าลูกค้าของคุณเป็นลูกค้ากลุ่มใด เด็ก ผู้ใหญ่ วัยรุ่น ลูกค้าของคุณเป็นลูกค้าต่างประเทศหรือในประเทศ สิ่งที่กล่าวมานี้จะไป

เกี่ยวข้องกับการออกแบบเว็บอี-คอมเมิร์ซของคุณให้ตรงกับลูกค้าของคุณ ยกตัวอย่างง่าย ๆ นะครับ ถ้าคุณจะทำการค้าขายกับชาวต่างประเทศ แต่คุณทำร้านค้าของคุณโดยมีการใช้ฟอร์นเป็นภาษาไทย แน่นอนครับลูกค้าของคุณคงงง แล้วก็ออกจากร้านของคุณในทันที

8. วางโมเดลทางธุรกิจ สิ่งนี้เป็นสิ่งที่สำคัญ การทำการค้ามันต้องมีกำไร และรูปแบบทางการทำธุรกิจของคุณต้องกำหนดให้ชัดเจนว่าคุณจะได้รายได้มาทางใดบ้าง คุณควรจะกำหนดไว้หลาย ๆ ด้าน

9. เงินทุน สิ่งนี้คงไม่มีใครปฏิเสธว่าไม่สำคัญ ในสมัยนี้ทำอะไรก็ต้องใช้ทุน แม้แต่ขายขนมจีน ก็จำเป็นที่จะต้องใช้ทุน คุณต้องกำหนดด้วยว่าคุณจะใช้เงินเท่าไร มีแหล่งเงินทุนที่ใด ตลอดจนคุณต้องทำแผนการเงินเอาไว้ด้วย เผื่อเว็บคุณดังขึ้นมา มีบริษัทต่างชาติมาขอร่วมทุนคุณจะได้มีแผนการเงินแสดงเขา

## ทำไมต้องทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต

มีคนหลายคนถามว่าทำไมเราต้องทำการค้าบนอินเทอร์เน็ตด้วย ค้าขายแบบปกติมันยังไม่พออีกหรือ และยังมีคำถามอีกมากมายว่าทำไมต้องค้าขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ต เรามาดูเหตุผลกันนะครับว่าทำไมเราจึงต้องทำการค้าบนอินเทอร์เน็ตเพื่อความโก้ ทันสมัยหรือเปล่า

**1. เพื่อวันพรุ่งนี้ของเรา**

การทำการค้าบนอินเทอร์เน็ตมีอัตราเพิ่มมากขึ้นทุกปี และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นมากในอนาคตอีกด้วย ดังนั้นเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของธุรกิจของเรา เราควรที่จะเริ่มเข้ามาทำการค้าบนอินเทอร์เน็ตตั้งแต่วันนี้ เพื่อวันพรุ่งนี้ของเรานั่นเอง

2. การลงทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่ต่ำ

การลงทุนทำร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตนั้นใช้เงินทุนในการลงทุนที่ต่ำกว่าการลงทุนในการค้าแบบปกติ ดังนั้นเราจึงสามารถที่จะจัดทำร้านค้าเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในช่องทางใหม่ที่เพิ่มขึ้น และยังมี

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ต่ำ เพราะการติดต่อลูกค้า การตอบปัญหา การบริการหลังการขาย ตลอดจนการปิดการขายสามารถทำด้วยต้นทุนดำเนินการที่ถูกแสนถูกเมื่อเทียบกับการทำการค้าแบบปกติ

3. ค้าขายได้ทั่วโลก ไร้ซึ่งพรมแดนขวางกั้น

เมื่อคุณมีร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตแล้ว คุณสามารถที่จะทำการค้าขายได้กับบุคคลทั่วโลก ไม่จำกัดเฉพาะลูกค้าในเขตพื้นที่ของตน เพราะความสามารถของร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตนั้นสามารถทำการค้าขายกับคนทั่วโลก และยังเปิดตลาดในต่างประเทศได้อย่างง่ายดาย

4. ร้านนี้บริการ 24 ชั่วโมง การทำการค้าขายที่ไม่มีวันหยุดนั้นย่อมได้เปรียบร้านค้าที่หยุดบ่อยอย่างแน่นอน การทำการค้าบนอินเทอร์เน็ตไม่มีวันหยุด เพราะเปิดทำการค้าขายตลอด 24 ชั่วโมงต่อวัน 7 วันต่อสัปดาห์ 365 วันต่อปี ดังนั้นลูกค้าของคุณสามารถเข้ามาซื้อสินค้าได้ตลอดเวลา โดยไม่มีวันหยุด แม้วันนั้นจะเป็นวันที่ร้านค้าทั่วไปหยุดทำการก็ตาม

5. เพื่อทำการทดลองตลาดสำหรับสินค้าตัวใหม่

การที่เรานั้นมีสินค้าตัวใหม่ออกมาเสนอต่อสาธารณชนนั้น เราจำเป็นจะต้องการวัดความต้องการของเขาว่าสินค้าของเราเป็นเช่นใด ราคาที่ตั้งไว้เหมาะสมหรือไม่ ซึ่งเราสามารถวิจัยทางการตลาดได้ทันที และยังใช้ต้นทุนในการทดลองตลาดที่ต่ำแต่การตอบสนองของตลาดเร็วขึ้น

6. เป็นการสร้างภาพพจน์ขององค์กรของคุณ

การที่คุณมีร้านค้าทางอินเทอร์เน็ตแม้ร้านค้าของคุณจะเป็นเพียงร้านค้าเล็ก ๆ แต่คุณได้นำเสนอผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตและทำได้ดีกว่าร้านค้าหรือองค์กรใหญ่ ๆ สิ่งเหล่านี้ทำให้คุณดูดีขึ้นน่าเชื่อถือมากขึ้น อาจเป็นไปได้ที่ลูกค้าต่างประเทศรู้จักคุณผ่านทางอินเทอร์เน็ต และตัดสินใจทำการค้ากับคุณด้วยคำสั่งซื้อที่อาจทำให้คุณช็อคก็เป็นไปได้

7. เพื่อเข้าสู่ช่องทางการจำหน่ายใหม่ก่อนคู่แข่งของคุณ

เมื่อคุณได้เข้าสู่ตลาดอินเทอร์เน็ตก่อนคู่แข่งของคุณ คุณย่อมได้เปรียบคู่แข่งของคุณไปอีกก้าว และยังทำให้ลูกค้าที่ลังเลในการทำการค้ากับคุณตัดสินใจทำการค้ากับคุณเพราะภาพพจน์ของคุณดูดีกว่าคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าเป็นทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต และแน่นอนส่วนแบ่งทางการตลาดบนอินเทอร์เน็ต คู่แข่งของคุณไม่ได้มีส่วนแบ่งกับคุณอย่างแน่นอน

## โมเดลธุรกิจกับการสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ต

การสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องกำหนดโมเดลธุรกิจก่อนการทำร้านค้าบนอินเทอร์เน็ต เพื่อที่จะได้ประสบผลสำเร็จในการประกอบการการค้าบนอินเทอร์เน็ตแห่งนี้ โมเดลธุรกิจที่จำเป็นในการสร้างร้านค้านั้นมีอยู่ด้วยกัน 5 โมเดลหลัก เรามาดูกันนะครับว่า ทั้ง 5 โมเดลนั้นมีโมเดลไหนที่เหมาะสมกับเราและสามารถสร้างผลกำไรให้กับเราได้

1. โมเดลแรก คือร้านเรามีรายได้จากการขายสินค้าและบริการ นับเป็นโมเดลแรกที่เราคิดที่จะสร้างร้านด้วยใช่หรือเปล่าครับ อย่างที่เรารู้กันอินเทอร์เน็ตไม่มีขอบเขต พรมแดน เส้นแบ่งประเทศ ไม่มีวันหยุดทำการ และทำการค้าขายกันตลอด 24 ชั่วโมง ผู้คนส่วนใหญ่เลยหันมาสนใจและมีคนสนใจมากขึ้นทุก ๆ วัน

2. โมเดลที่สอง เรามีรายได้จากการโฆษณา โมเดลนี้ก็เป็นอีกโมเดลที่มีคนสนใจมากอีกโมเดลหนึ่ง ยกตัวอย่างให้เห็นง่าย ๆ ก็คือ YAHOO.COM เป็นไซท์ท่า ที่ให้บริการสมาชิกฟรี แต่เขาอยู่ได้จากรายได้การขายพื้นที่โฆษณา

3. โมเดลที่สาม การได้รายได้มาจากการรับสมัครสมาชิก เป็นโมเดลที่มุ่งเน้นเฉพาะสมาชิกเท่านั้น เช่น นิตยสารออนไลน์ที่จำเป็นจะต้องสมัครสมาชิกก่อนแล้วค่อยได้รหัสลับเข้าไปเปิดอ่าน ส่วนคนอื่นไม่มีสิทธิ

4. โมเดลที่สี่ เพื่อเป็นการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย เป็นโมเดลที่ไม่เหมาะกับผู้ที่ยังไม่มีธุรกิจเป็นของตนเอง แต่เพิ่งคิดจะทำ โมเดลนี้เหมาะสำหรับธุรกิจที่มีขนาดใหญ่จะสามารถช่วยลดตุ้นทุนต่าง ๆ ได้มาก

5. โมเดลที่ห้า เพื่อสร้างภาพลักษณ์และคุณค่าให้แก่องค์กร โมเดลนี้ก็เหมาะสำหรับองค์กรที่มีขนาดใหญ่อีกเช่นกัน เป็นการเสริมภาพลักษณ์ให้กับองค์กรของตนเองดูทันสมัย

จากทั้ง 5 โมเดล คิดว่าโมเดลที่ 1 และโมเดลที่ 2 นั้นเหมาะสมกับการค้าขายแบบเรา เพราะว่า เราเป็นร้านค้าที่เพิ่งเริ่มทำการค้า และต้องการกำไรเพื่อที่จะทำให้เรามีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และเป็นเหตุผลที่เราต้องมานั่งทำร้านค้าเพื่อค้าขาย แต่การเลือกโมเดลธุรกิจควรจะเลือกทำตั้งแต่สองโมเดลขึ้นไป ขอแนะนำให้คุณสร้างร้านค้าโดยใช้โมเดลที่ 1 และโมเดลที่ 2 เพราะว่าถ้าหากโมเดลที่ 1 เรายังขายได้ไม่มากตามที่เราต้องการแต่เรายังมีรายได้จากการรับโฆษณาสินค้าผ่านทางเว็บไซท์ของเรา แต่การที่จะมีคนมาลงโฆษณาในร้านค้าของเรา ร้านค้าของเราต้องมีความน่าสนใจด้วยนะครับ ไม่ใช่หน้าแห้ง ๆ ไม่มีอะไรเสนอให้คนเข้ามาเยี่ยมชมได้ประโยชน์ ผมแนะนำให้หาของฟรีมาแจกในร้านนะครับ เวิร์กสุดสุด คนทั่วไป ไม่ว่าไทย ฝรั่ง จีน อินเดีย ทุกชนชาติครับ ชอบของฟรี เมื่อร้านเรามีของฟรีมาแจกให้ ก็จะทำให้คนเข้ามาเยี่ยมชมร้านเรามากขึ้น โอกาสขายสินค้าของเราก็จะมากขึ้นตามไปด้วย แถมได้เงินค่าโฆษณาอีกต่างหาก สรุปง่าย ๆ ก็คือให้ฟรีก่อน และถอนทุนทีหลังครับ

## เลือกทำเลในการสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ท

การทำการค้าบนโลกอินเทอร์เน็ตนั้น

การเลือกทำเลเพื่อเป็นที่ตั้งร้านค้าของเรา มีส่วนสำคัญต่อการประสบความสำเร็จของธุรกิจ โดยเฉพาะร้านค้าเล็ก ๆ แบบเรา จำเป็นจะต้องเช่าที่ที่ตั้งร้านค้าของเรา ที่ตั้งร้านค้าของเรานี้ เราเรียกว่า เว็บโฮสติ้ง (Web hosting)

เว็บโฮสติ้ง (Web hosting) เป็นสถานที่ที่เว็บไซท์ต่าง ๆ ได้นำมาฝากไว้ เพื่อที่จะทำให้เว็บไซท์นั้น ๆ มีตัวตนบนโลกอินเทอร์เน็ต และให้บริการแก่ผู้คนเข้าเยี่ยมชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง ดังนั้นการเลือกที่ที่ตั้งร้านค้าของเราจึงจำเป็นที่จะต้องค้นหาเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ให้ดี เพราะว่าถ้าเราเลือกเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่มีระบบการบริการต่าง ๆ ไม่ดี ก็จะมีผลต่อการค้าขายของคุณบนอินเทอร์เน็ตอย่างแน่นอน ปัญหาต่าง ๆ จะเกิดขึ้นถ้าคุณเลือกเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ได้ดีพอ เช่นมีการถ่ายโอนข้อมูลช้า ไม่มีความปลอดภัย เว็บโฮสติ้ง (Web hosting) หล่มบ่อย มีการจำกัดการเข้าเยี่ยมชม สิ่งเหล่านี้เป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจของคุณบนอินเทอร์เน็ตอย่างแน่นอน

เรามาดูกันนะครับว่า การพิจารณาเลือกเช่าเว็บโฮสติ้ง(Web hosting) ว่าควรเลือกอย่างไรให้ได้เว็บโฮสติ้ง(Web hosting)ที่ดีที่สุด (เท่าที่เราจะหาได้) เพื่อธุรกิจของเรา เราต้องพิจารณาเลือกดังต่อไปนี้ครับ

1. ความปลอดภัยของเครือข่ายและข้อมูล (Security) ความปลอดภัยด้านระบบข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต เพราะมันจะสร้างความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจของเรา ถือเป็นหัวใจหลักในการทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต

2. จำนวนเนื้อที่ที่ให้เช่าเก็บข้อมูล (Web Space): เว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ส่วนใหญ่จะมีพื้นที่เช่าที่จำกัด ตามแต่ละบริษัทที่ให้บริการกำหนด เช่น ให้เช่าพื้นที่ขนาด 15 MB., 25 MB. หรือ 50 MB. ในการเลือกแน่นอนครับเราต้องเลือกเช่าเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่ให้บริการพื้นที่ไม่จำกัด พื้นที่ยิ่งมากเท่าไรยิ่งดีเท่านั้น (เพื่ออนาคต) แต่ต้องดูอย่างอื่นด้วย ไม่ใช่ให้พื้นที่ไม่จำกัดแต่ไปจำกัด การถ่ายโอนข้อมูล เป็นต้น

3. ราคา (Price) ถือว่าสิ่งแรกที่เราดูน่าจะเป็นเรื่องราคา ว่าราคาเป็นอย่างไร ถูกกว่าหรือแพงกว่าเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่เราไปดูมาแล้ว เรื่องราคานี้จะถูกนำมาเปรียบเทียบกับเรื่องอื่น ๆ อยู่เสมอ ยิ่งธุรกิจเล็กแบบเรา ๆ สิ่งนี้จำเป็นต้องพิจารณาในระดับต้น ๆ

4. พิจารณาในเรื่องของโปรแกรมสนับสนุน (Programming Support) เพราะเมื่อเราสร้างร้านค้าแล้วโปรแกรมประมวลผลพิเศษที่เรานำมาสร้างส่วนของระบบตะกร้าหรือ Shopping Cart นั้นต้องอาศัยโปรแกรมประมวลผลพิเศษเช่น ASP (Active Server Page) หรือ CGI (Common Gateway Interface) ทำให้ร้านค้าของเราทำมาค้าขายได้โดยไม่ต้องจ้างพนักงานขาย ดังนั้นเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่เราเช่าควรที่จะสนับสนุนโปรแกรมส่วนระบบตะกร้าของเรา

5. ความกว้างของช่องสัญญาณ (Bandwidth) ควรเลือกเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่มีความกว้างของช่องสัญญาณเป็นแบบ T-3 เพื่อความเร็วในการเข้าถึงข้อมูลร้านค้าของเรา ลูกค้าคงเบื่อมากถ้าต้องรอการโหลดข้อมูลของร้านเราเป็นเวลานาน และเขาอาจเปลี่ยนใจไปซื้อของจากร้านค้าคู่แข่งของเรา

6. การถ่ายโอนข้อมูล (Traffic & Transfers) ในส่วนนี้เราควรเลือกเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่ให้บริการการถ่ายโอนข้อมูล (Traffic & Transfers) แบบไม่จำกัด (Unlimited) ดีที่สุดครับ แต่ส่วนใหญ่เท่าที่พบมักจะจำกัดการถ่ายโอนข้อมูลอยู่ที่ 2GB. หรือ 3GB. แล้วแต่ Plan ที่เราเลือกเช่าครับ

7. จำนวนอีเมล์ (E-Mail account.) ซึ่งจำนวนอีเมล์ที่ได้รับยิ่งมากยิ่งดีครับ เพราะว่าอีเมล์เป็นปัจจัยสำคัญในการติดต่อสื่อสารในโลกอินเทอร์เน็ต ยิ่งมีอีเมล์มากเราก็สามารถที่จะแบ่งให้ทีมงานของเราใช้ในการติดต่อลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

8. การบริการช่วยเหลือ (Problem Support) ควรจะมีการบริการช่วยเหลือตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งทางอีเมล์ ทางโทรศัพท์ ไม่ควรเลือกที่โทรไปแล้วให้ถือโทรศัพท์คอยจะดนตรีบรรเลงที่เขาเปิดตอนที่เขาให้เรารอ เล่นจบไปไม่รู้กี่รอบจนแทบจะจำได้เลยว่าเมโรดี้ของดนตรีเป็นอย่างไร หรืออีเมล์ไปที่ไร ไร้ซึ่งคำตอบ เมล์ไปหาย เมล์ไปหาย

9. มีแผนการ Up grade ซอฟแวร์ประจำปี สิ่งนี้ก็สำคัญครับ ถ้าเราเช่าไปเรื่อย ๆ แต่ เว็บโฮสติ้ง(Web hosting) ที่เราเช่าไม่มีการปรับปรุงในตัวซอฟแวร์ให้ใหม่ขึ้นก็เท่ากับว่าธุรกิจของคุณเริ่มถอยหลังแล้วเช่นกัน

10. ปัจจัยอื่น ๆ (Others) ควรเลือกผู้ให้บริการเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่มองการณ์ไกล มีบริการต่าง ๆ มีแผนการขยายเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง มีความเข้าใจเกี่ยวกับแนวโน้มของอินเทอร์เน็ตและและการทำธุรกิจ และเรายังต้องคอยสอบถามกับผู้ที่เคยใช้บริการเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) รายนั้น ๆ ว่ามีการให้บริการอย่างไร การสอบถามจากผู้ที่ได้เคยใช้บริการเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) นั้น ๆ มาแล้ว ย่อมได้รับคำตอบที่จริงมากกว่าคำโฆษณาที่อยู่ข้างหน้าเว็บ ผมเคยเจอปัญหาเรื่องเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ไม่ยอมให้ผมรันสคลิป CGI (Common Gateway Interface) มันจำเป็นที่จะต้องใช้แต่ทางเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ก็เมล์มาให้ผมเลิกใช้ ผลสุดท้ายตกลงกันไม่ได้ ผมก็เลยย้ายเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) มาอยู่ที่ใหม่ ดังนั้นการเลือกเช่าเว็บโฮสติ้ง (Web hosting)นั้นควรที่จะต้องดูให้ดีถึงการจู้จี้จุกจิกในเรื่องการรันสคริเช่น ASP (Active Server Page) หรือ CGI (Common Gateway Interface) หรือไม่ เพราะส่วนใหญ่จะจู้จี้ในเรื่องนี้มาก เพราะการรันสคริปต่าง ๆ จะทำให้Serverทำงานหนักขึ้นทางเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) จึงไม่ให้รันและต้องมีระบบช่วยเหลือต่าง ๆ ของเว็บโฮสติ้ง(Web hosting) เพื่อให้เราสามรถทำงานได้ง่ายหรือบริการหลังการขายของเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ว่าบริการดีหรือไม่ ถ้ามีระบบบริการที่ดี ผมว่าคงอยู่กันจนแก่กันไปข้างหนึ่ง

จากรายละเอียดที่กล่าวมานั้น ส่วนต่าง ๆ ที่เราจำเป็นจะต้องพิจารณาก่อนทำการเช่าเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ซึ่งเราจะต้องฝากธุรกิจของเราไว้กับเขา ดังนั้นเราควรที่จะเลือกและพิจารณาให้ดีนะครับ แต่ถ้าเราตัดสินใจเลือกไปแล้วและคิดว่านี่แหละเว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่ดีที่สุดเท่าที่เราจะหาได้แล้ว แต่เมื่อเราได้ทำธุรกิจร่วมกับเขาแล้วสักระยะหนึ่ง เราเริ่มรู้สึกว่ามันไม่ใช่ ธุรกิจร้านค้าของเราเริ่มมีปัญหาแล้ว ปัญหาต้องมาจากเว็บโฮสติ้ง (Web hosting ไม่ใช่มาจากเราเอง) เราก็สามารถที่จะทำการย้ายเว็บโฮสติ้ง (Webhosting) ไปใช้เว็บโฮสติ้ง (Web hosting) ที่ใหม่ที่เราคิดว่าดีที่สุด (เช่นเดิม) ได้ ตราบใดที่เรายังมีโดเมนเนมเป็นของตนเอง ลูกค้าก็คงตามไปทุกที่ที่คุณอยู่

## โดเมนเนม (Domain Name) : ตราสินค้า (Brand Name) บนอินเทอร์เน็ต

การทำการค้าบนระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดเมนเนม (Domain Name) นับว่ามีความสำคัญต่อคุณและธุรกิจของคุณอย่างมาก โดเมนเนม (Domain Name) เป็นตัวบ่งชี้ถึงความเป็นคุณ การมีตัวตนตลอดจนความน่าเชื่อถือของคุณเองในการทำการค้าบนอินเทอร์เน็ต ซึ่งก็หมายความว่าโดเมนเนม (Domain Name) ก็คือ ตราสินค้า (Brand Name) นั้นเอง

โดเมนเนม (Domain Name) สามารถสร้างความน่าเชื่อถือ หรือสร้างความไว้วางใจได้อย่างไร เรามาคิดกันเล่น ๆ ดีกว่านะครับว่าว่า "ถ้าร้านค้าของคุณมีชื่อโดเมนเนม (Domain Name) www.Freehost.com/YourShop กับอีกชื่อหนึ่งเป็น www.YourShop.com ชื่อไหนจะมีความน่าเชื่อถือกว่ากันครับ แน่นอนที่สุดครับ ถ้าผมเป็นลูกค้าผมต้องซื้อสินค้ากับชื่อโดเมนเนม (Domain Name) อันหลัง เพราะมีความน่าเชื่อถือกว่า แม้สินค้าจะเป็นชนิดเดียวกันก็ตาม

การที่คุณจะเข้าไปที่ไหนสักแห่งหนึ่งในโลกอินเทอร์เน็ต คุณจำเป็นที่จะต้องพิมพ์ที่อยู่ของสถานที่นั้น ๆ ซึ่งที่อยู่ที่คุณพิมพ์นั้นจะมีลักษณะที่เป็นรูปแบบเฉพาะตัว เราเรียกมันว่า URL (Uniform Resource Locator) และที่อยู่ที่คุณพิมพ์จะต้องขึ้นต้นด้วย http:// ซึ่งเจ้า http นั้นย่อมาจาก Hyper Text Transfer Protocol เรามักพิมพ์มันเป็นสิ่งแรกในการเรียกสถานที่ที่เราต้องการเข้าเยี่ยมชม เช่น ถ้าเราต้องการที่จะเข้าไปหาหนังสือสักเล่ม โดยที่เราต้องการจะเข้าไปในเว็บไซต์ของ SE-ED ก็จะต้องพิมพ์ http://www.se-ed.com

คุณถึงจะเข้าไปในเว็บไซท์ของ SE-ED ได้ เมื่อถึงตรงนี้ต้องมีคนถามต่อแน่นอนครับว่าแล้ว www.se-ed.com นี้ มันหมายความว่าอะไรกัน ครับแน่นอนในแต่ละส่วนของโดเมนเนมนั้นมีความหมายในตัวของมันเองอยู่แล้วครับ

www.se-ed.com เป็นชื่อที่เอาไว้เรียกเว็บไซท์ที่เราต้องการจะเข้าไปเยี่ยมชม โดยเราเรียกเจ้าชื่อนี้ว่า "โดเมนเนม (Domain name)" โดเมนเนมเปรียบเสมือนที่อยู่ของเราในโลกอินเทอร์เน็ต เราใช้โดเมนเนม (Domain name) แทนชุดตัวเลขที่เป็นที่อยู่ของเราเช่นกันแต่อยากที่จะจดจำ โดยเมื่อเราพิมพ์โดเมนเนม (Domain name) แล้วระบบจะแปลงชื่อโดเมนเนมไปเป็นชุดตัวเลขอีกที เพื่อให้ระบบคอมพิวเตอร์เข้าใจ

ส่วนประกอบต่าง ๆ ในโดเมนเนม (Domain name) เราสามารถที่จะแยกส่วนประกอบได้ดังต่อไปนี้

www.yourname.com
1 2 3

1. www หมายถึง โดเมนเนมย่อย (sub domain name) โดยปกติถ้าคุณไม่ได้สร้างโดเมนย่อย ก็มักจะถูกระบบสร้างโดเมนย่อยเป็น www

2. yourname หมายถึง Second level domain names ชื่อโดเมนที่คุณจดไว้ เช่น SE-ED เป็นต้น มันเป็นสิ่งที่ทำให้คุณแตกต่างจากคนอื่นและทำให้ลูกค้าหรือคนทั่วๆไปจดจำร้านค้าของคุณได้

3. .com หมายถึง Top level domain names ส่วนนี้เป็นที่รู้จักของทุกคน และมีให้คุณเลือกใช้ตามความเหมาะสมของคุณ

## การตั้งชื่อโดเมนเนม (Domain Name)

การตั้งชื่อโดเมนเนม (Domain Name) มีหลักนิยมปฏิบัติในการตั้งชื่อ ที่บุคคลส่วนใหญ่ใช้ปฏิบัติในการตั้งชื่อโดเมนเนม (Domain Name) ของตนเองดังนี้

1. เป็นชื่อที่คุณชอบและเหมาะสมกับสินค้าของคุณ

2. สั้น จำได้ง่าย และสกดได้ง่าย

3. แปลกและมีความเป็นตัวของตัวเอง

## สถาที่ที่รับจด โดเมนเนม และค่าใช้จ่ายในการจดชื่อโดเมนเนม

1. Domain Name ที่ลงท้ายด้วย .COM, .NET, .OGR เว็บที่รับจดก็มีมากมาย แต่ที่คนส่วนใหญ่นิยมก็ต้องที่

**http://www.networksolutions.com**

**http://www.register.com**

ค่าใช้จ่ายก็ประมาณ 1,350-1,575 บาทต่อปี แต่มีที่อื่นอีกที่มีการจดเพียงไม่กี่ร้อยบาท เช่น http://www.godaddy.com รับจดเพียงปีละ 403 บาทเท่านั้นเอง

2. Domain Name ที่ลงท้ายด้วย .CO.TH, .IN.TH

จะต้องจดที่

**http://www.thnic.net**

ค่าใช้จ่ายในการจดโดเมนเนมครั้งแรกประมาณ 1,650 บาท ต่อ 2 ปี

เป็นอย่างไรบ้างครับ สำหรับขั้นตอนของการสร้างร้านค้าบนอินเทอร์เน็ต ถึงตรงนี้เป็นเพียงขั้นของการเตรียมตัว และเตรียมใจในการก้าวเข้าสู่ธุรกิจออนไลน์ ในฉบับหน้าคุณจะได้รู้ในส่วนที่เหลือไม่ว่า การสร้างร้านค้าด้วยตัวคุณเอง การรับชำระเงิน การส่งสินค้า ตลอดจนการตลาดประชาสัมพันธ์ร้านค้า